

FOKUSSIEREN: BESSER SEIN

Rede

Prof. Dr. Ralf H. Bufe

Vorsitzender des Vorstandes

Es gilt das gesprochene Wort.

Hauptversammlung 2003
Dienstag, 17. Juni 2003, Neumarkt

Guten Tag, meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre !

Herzlich willkommen zur Ordentlichen Hauptversammlung 2003 der Pfeiderer AG. Ich begrüße Sie auch in diesem Jahr - persönlich sowie im Namen meiner Kollegen im Vorstand - ganz herzlich hier in der Großen Jurahalle in Neumarkt.

Ebenso herzlich willkommen heiße ich wiederum die zahlreichen Partner und Freunde unseres Unternehmens aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Und ich freue mich über die Anwesenheit der Medienvertreter, die die Entwicklung der Pfeiderer AG auch im zurückliegenden Jahr aufmerksam begleitet und fair kommentiert haben.

Ihnen allen herzlichen Dank für Ihr Interesse und Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

„Wer wagt, gewinnt!“ - heißt es oft im Alltag. In dem politischen und wirtschaftlichen Umfeld, in dem wir uns derzeit bewegen, muss es meines Erachtens besser heißen: „Wer handelt, gewinnt!“

Denn nur wer rechtzeitig handelt, wer die richtigen Entscheidungen trifft und diese auch konsequent umsetzt, der kann bestehen und Erfolg haben in unserer Zeit. Das gilt für die Politik genauso wie für die Unternehmen in der Wirtschaft.

Doch zum Handeln braucht man Mut, Kraft und Vertrauen.

- * Mut zur Veränderung - auch wenn sich deren Notwendigkeit und Richtigkeit erst mittelfristig herausstellt;
- * Kraft, um den Veränderungsprozess voranzutreiben, auch wenn die äußeren Umstände ihn nicht begünstigen;
- * Vertrauen in die eigene Stärke, die auch die Sicherheit gibt, den Veränderungsprozess erfolgreich zu gestalten;
- * und Vertrauen zueinander, das die Grundlage dafür schafft, dass Management, Mitarbeiter, Aktionäre und Geschäftspartner gemeinsam den Weg gehen in eine erfolgreiche Zukunft.

Wir bei der Pfeleiderer AG, wir haben gehandelt.

Das Geschäftsjahr 2002 markiert eine der wesentlichen Zäsuren in der mehr als hundertjährigen Unternehmensgeschichte der Pfeleiderer AG. Mit der Fokussierung auf die Geschäftsbereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik haben wir uns auf die traditionellen Stärken unseres Unternehmens konzentriert.

Und mit dem erfolgreichen Verkauf unserer Türen-, Fenster- und Dämmstofftechnik-Aktivitäten haben wir uns weitgehend von der inländischen Baukonjunktur gelöst - von einer Branche, die nun im achten Jahr der Krise das „schwärzeste Jahr“ der Nachkriegszeit beklagt.

Lassen Sie uns den Ablauf des Geschäftsjahres 2002 nochmals kurz Revue passieren:

- * Vorstand und Aufsichtsrat der Pflleiderer AG haben im Mai 2002 beschlossen, das Unternehmen auf die beiden Geschäftsbereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik zu fokussieren. Diese strategische Neuausrichtung bedeutete auch die Veräußerung der baunahen Bereiche Fenster und Türen sowie Dämmstofftechnik.

Über die Zielsetzungen und Grundlagen dieser Entscheidung habe ich Sie bei der letzten Hauptversammlung bereits ausführlich informiert.

- * Im Juni 2002 konnten wir den ersten Schritt der Desinvestitionen erfolgreich vollziehen: die Abgabe des Fenster-Geschäfts an ein Management-Team um den bisherigen Geschäftsführer.
- * Im September 2002 erfolgten dann die Vertragsunterzeichnungen zum Verkauf der Dämmstofftechnik-Sparte und der Türen-Aktivitäten.

Die Pflleiderer Dämmstofftechnik ging an die spanische Uralita Gruppe, einen der führenden europäischen Hersteller von Baustoffen und Baumaterialien.

Die Pflleiderer Türenwerke veräußerten wir an die dänische Vest-Wood Gruppe.

- * In allen Fällen - und das werten wir als besonderen Erfolg - wurden alle Mitarbeiter von den neuen Eigentümern übernommen, die Produktion an allen Standorten weiter geführt.

Am Ende der ersten Phase der strategischen Neuausrichtung können wir also festhalten: Wir haben die geplanten Veräußerungen erfolgreich abgeschlossen und unsere Ziele erreicht.

- * Durch den Verkauf der baunahen Bereiche haben wir Fixkosten abgebaut und die Risikostruktur unseres Unternehmens nachhaltig verbessert. Denn Größe allein ist noch kein Wert. Erst wenn Arbeit und Kapital Mehrwert schaffen, bringen sie unternehmerischen Nutzen und Gewinn.
- * Mit dem Verkauf der Türen-Aktivitäten haben wir uns von einem ausgewiesenen Verlustbringer getrennt, der unser Konzernergebnis in den zurückliegenden Jahren jeweils mit einem zweistelligen Millionenbetrag belastet hatte.
- * Die rasche Umsetzung war ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Desinvestitionen. Im heutigen Wirtschaftsumfeld wäre der Verkauf der baunahen Bereiche so nicht mehr möglich.

- * Durch die Verkaufserlöse in Höhe von insgesamt 225 Millionen Euro konnten wir die Konzern-Nettoverschuldung um rund 40 Prozent abbauen. Die Eigenkapitalquote hat sich deutlich verbessert.

Damit haben wir unternehmerische Handlungsspielräume gesichert und neue geschaffen.

Der ausbleibende Wirtschaftsaufschwung in der zweiten Jahreshälfte 2002 hat uns veranlasst, unsere Wachstumspläne zunächst zurückzustellen, die wir als zweite Phase unserer strategischen Neuausrichtung bis 2005 geplant hatten.

Aber in wirtschaftlich schwierigen Zeiten hat Stabilität für uns Vorrang. Mit der Fokussierung auf zwei Bereiche haben wir solide und stabile Grundlagen geschaffen. Darauf können wir aufbauen, um neue Wachstumschancen zu nutzen und unsere Ertragskraft zu steigern.

Werfen wir aber zunächst einen Blick auf die wichtigsten Kennzahlen für den Pfeiderer Konzern im Jahr 2002.

Ich werde mich im Folgenden auf die wichtigsten Kennzahlen konzentrieren. Die ausführliche Darstellung des Geschäftsjahres mit allen Zahlen, Daten und Fakten entnehmen Sie bitte unserem Geschäftsbericht, der Ihnen vorliegt.

Der Konzernabschluss 2002 wurde erstmals gemäß dem internationalen Rechnungslegungsstandard US-GAAP erstellt. Im Umsatz zeigen wir demnach nur die fortzuführenden Bereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik. Die Werte für 2001 sind entsprechend angepasst.

Die Unternehmens-Kennzahlen sind maßgeblich geprägt

- * von der Fokussierung unseres Unternehmensportfolios einerseits
- * und dem allgemein schwierigen Wirtschaftsumfeld in Deutschland andererseits.

Der Umsatz des Pfeiderer Konzerns lag im Geschäftsjahr 2002 mit 1.028,4 Millionen Euro nur 1,3 Prozent unter den Vergleichszahlen des Vorjahres. 48,4 Prozent der Umsatzerlöse erwirtschafteten wir im Ausland - durch Exporte sowie durch Produktion und Vertrieb vor Ort.

Beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen - dem EBITDA - in Höhe von 109,5 Millionen Euro sind deutliche Rückgänge gegenüber 2001 zu verzeichnen. Gleiches gilt für das Ergebnis vor Zinsen und Steuern - dem EBIT - in Höhe von 48,9 Millionen Euro.

Hier zeigt sich der spürbare Margendruck im Geschäftsbereich Holzwerkstoffe - eine Folge der hohen Wettbewerbsintensität sowie eines deutlichen Preisverfalls in dieser Branche in Deutschland.

Seit nunmehr fast zwei Jahren befindet sich einer unserer Hauptwettbewerber auf dem deutschen Markt, die HORNITEX-Gruppe in Insolvenz. Das Unternehmen kann deshalb derzeit unter wesentlich günstigeren betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen anbieten als wir. Eine derartige Wettbewerbsverzerrung in einem hart umkämpften Markt ist eine große Herausforderung für alle Holzwerkstoffanbieter, die nicht ohne Folgen auf die Ertragssituation bleibt.

In der Summe ergab sich im Pfeleiderer Konzern für das Geschäftsjahr 2002 ein operatives Ergebnis - also ein EBT der fortzuführenden Aktivitäten in Höhe von 33,6 Millionen Euro. Dieses Ergebnis vor Ertragsteuern ist für uns im Vorstand entscheidend, denn es steht für die nachhaltige Leistungskraft unseres Unternehmens. Und in Anbetracht der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind wir mit diesem Ergebnis zufrieden.

In der Folge der Desinvestments kam es jedoch zu Buchverlusten, die sich - zusammen mit anderen Einmaleffekten - auf insgesamt 52,5 Millionen Euro summieren.

Dadurch belief sich das EBT nach außerordentlichen Belastungen auf minus 18,8 Millionen Euro.

Der Posten „Ergebnis aus nicht-fortzuführenden Bereichen“ enthält im Wesentlichen

* die Buchverluste durch den Verkauf der Türen-Aktivitäten

- * und die Buchgewinne durch den Verkauf der Dämmstofftechnik-Sparte.

Enthalten sind auch die laufenden Verluste der nicht-fortzuführenden Aktivitäten, so z.B. das negative Ergebnis der Business Unit Türen bis zu deren Verkauf Ende Oktober 2002.

Ebenfalls enthalten sind weitere Wertberichtigungen und „Vorsorge“-Maßnahmen sowie Aufwendungen für Aktivitäten, die zum 31.12.2002 gemäß US-GAAP neu als „nicht-fortzuführende Aktivitäten“ bilanziert wurden. Doch dazu später mehr.

Die folgende Tabelle gibt Ihnen einen Überblick über weitere wichtige Kennzahlen aus dem Jahresabschluss des Pfeiderer Konzerns:

- * Besonders beachtenswert ist dabei der Abbau der Konzern-Nettoverschuldung von über 530 Millionen Euro auf 307,2 Millionen Euro - das ist eine Verbesserung um rund 40 Prozent. Im Jahr 2000 hatte unsere Verschuldung sogar noch über 610 Millionen Euro betragen.
- * Bei einer Bilanzsumme von 887,4 Millionen Euro belief sich die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2002 auf genau 22,7 Prozent, nach 20,8 Prozent zum Jahresende 2001.
- * Der „return on capital employed“ - kurz ROCE - ging auf 8,7 Prozent zurück und lag damit wieder auf dem Niveau des Jahres 2000.

Das Business Center Holzwerkstoffe litt - das ist in allen Umsatz- und Ergebniskennzahlen sichtbar - im Jahr 2002 unter einer erheblichen Nachfrageschwäche der Möbelindustrie sowie unter Überkapazitäten und Preisdruck auf der Anbieterseite. Dies ist die Situation in Deutschland, wo die Pfeiderer Holzwerkstoffe rund 500 Mio. Euro Umsatz Erlösen.

Unsere beiden polnischen Werke, die mit 940 Mitarbeitern etwa ein Drittel zum Umsatz der Pfeiderer Holzwerkstoffe beisteuern, profitieren hingegen von der dynamischen Nachfrageentwicklung in Polen und Osteuropa.

Und auch bei unseren sonstigen Exporten, vor allem ins westliche Ausland, konnten wir deutlich zulegen. Der auf 52,5 Prozent gestiegene Auslandsanteil am Umsatz in diesem Bereich verdeutlicht dies.

Neben einer erheblichen Verbesserung der Kostensituation legen wir deshalb in Zukunft einen großen Schwerpunkt auf den weiteren Ausbau der internationalen Aktivitäten bei Holzwerkstoffen.

Mit unserem Engagement im Ausland, das muss man ganz deutlich sagen, sichern wir Arbeitsplätze im Inland.

Das Business Center Infrastrukturtechnik wies für das Geschäftsjahr 2002 sowohl beim Umsatz als auch beim EBIT eine positive Entwicklung auf.

Unverändert ertragsstarke Umsatzbeiträge lieferten

- * unsere Aktivitäten im Bereich Verkehrssysteme - also unser Geschäft mit Bahnschwellen -
- * sowie unser Geschäft mit Masten, Stützen und Türmen in Europa und den USA.

Meine Damen und Herren,

die negativen Einmaleffekte, die ich Ihnen als Folge der Desinvestitionen beschrieben habe, verstärkten sich im Einzelabschluss der Pfeiderer AG. Zum Ausgleich der Belastungen haben wir auf die Kapitalrücklage der Gesellschaft zurückgegriffen, so dass wir gemäß § 150 Abs. 4 Aktiengesetz für das abgelaufene Geschäftsjahr keine Gewinnausschüttung vornehmen dürfen.

Diese bilanziellen Auswirkungen sind der Preis, den wir bewusst in Kauf genommen haben, um mit den dargestellten Weichenstellungen eine stabile Unternehmensentwicklung für die kommenden Jahre zu sichern.

Der Wertverlust unserer Türen-Aktivitäten, der beim Verkauf dieses Bereiches sichtbar wurde, spiegelt in drastischer Weise die veränderten Perspektiven in der deutschen Bau- und Bauzulieferbranche wider. Nach der Sonderkonjunktur durch die deutsche Wiedervereinigung in den neunziger Jahren verschlechterten sich innerhalb weniger Jahre die Marktverhältnisse im Hoch- und Wohnungsbau dramatisch.

Bedenken Sie, dass wir noch im April 2002 rund 70 Millionen Euro an den Wittelsbacher Ausgleichsfonds zahlen mussten. Dieser machte von seinem 1998 vertraglich zugesicherten Recht Gebrauch, das uns verpflichtete, seinen Anteil zu einem seinerzeit vereinbarten Preis zu übernehmen.

Um es klar auszudrücken:

Wir haben die Bereiche behalten, bei denen wir gut aufgestellt sind und langfristig aussichtsreiche Marktpositionen besetzen.

Wir haben langfristigen Perspektiven für unseren Unternehmenswert klar den Vorrang gegeben vor kurzfristigen Rendite-Effekten.

Im nächsten Jahr - das ist unsere feste Absicht - wollen wir wieder eine Dividende ausschütten, sofern Unternehmensergebnis und Cashflow es ermöglichen.

Ich weiß, dass gerade bei allgemein rückläufigen Aktienkursen die Dividende für viele von Ihnen an Bedeutung gewonnen hat.

Die strategischen Desinvestitionen des Jahres 2002 bedeuteten aber für unser Unternehmen

- * einen entscheidenden Schritt zur Konsolidierung unseres Portfolios,
- * die Sicherung finanzieller Handlungsspielräume

- * und die konsequente Fortsetzung unserer wertorientierten Unternehmensführung, die sich allein der langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet fühlt.

Dass Sie, unsere Aktionäre, die Früchte der strategischen Neuausrichtung bisher noch nicht ernten können, ist auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen.

Ich will nicht verhehlen, dass es sich zunächst nicht gerade positiv auf den Aktienkurs auswirkt,

- * wenn man bei der Veräußerung von Unternehmensteilen Buchverluste in Kauf nehmen muss,
- * und wenn diese Buchverluste dazu führen, dass das positive operative Ergebnis am Ende negativ ausfällt.

Bei der genaueren Betrachtung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen müssen wir jedoch feststellen, dass auch die allgemeine Situation auf den Produktmärkten wie auf den Kapitalmärkten alles andere als förderlich war.

Sie alle kennen die aktuellen Probleme der Konjunkturschwäche in Deutschland. Steigende Arbeitslosigkeit, eine wachsende Überschuldung der Öffentlichen Haushalte und nicht enden wollende Belastungen für die sozialen Sicherungssysteme führen bei uns zu einem Klima tiefgreifender wirtschaftlicher Verunsicherung. In diesen unsicheren Zeiten verschieben viele Menschen den Kauf einer neuen Küche oder einer neuen Wohnungseinrichtung lieber noch um ein bis zwei Jahre.

Doch darunter leidet massiv die deutsche Möbelindustrie - der Hauptkunde in unserem Geschäftsbereich Holzwerkstoffe. Nach einem Rückgang des Umsatzvolumens um 10 Prozent im Jahr 2002 verzeichnete die Branche in den ersten Monaten dieses Jahres weitere Umsatzeinbußen. Bei Büro- und Ladenmöbeln waren es im ersten Quartal 2003 sogar minus 16 Prozent.

Sie alle kennen auch die Entwicklung auf den Kapital- und Aktienmärkten in den letzten eineinhalb Jahren. Dass der DAX im März dieses Jahres seinen tiefsten Stand seit mehr als sechs Jahren erreichte, ist bezeichnend für die gesamte Entwicklung.

Und Sie alle kennen die Konsequenzen dieser Börsenentwicklung, unter der mittlere Substanzwerte wie die Pfeleiderer AG besonders leiden. Vor allem dann, wenn einzelne Fondsgesellschaften und institutionelle Investoren dazu gezwungen sind, Aktienanteile zu verkaufen, weil sie zum Beispiel ihre Anlagestrategie geändert haben. Oder weil sie zum Jahresende und Quartalsende Bestände auflösen müssen, um ihre Bilanz- und Cash-Positionen zu verbessern.

Bei einem durchschnittlichen Handelsvolumen von etwas mehr als 10.000 Aktien am Tag - wie dies bei uns der Fall war - wirken sich größere Verkaufsaufträge besonders nachhaltig auf den Aktienkurs aus. Dies bekamen wir kurz vor Weihnachten 2002 sowie im Frühjahr 2003 nochmals deutlich zu spüren.

Wir haben die wichtigsten Einflussfaktoren und Ursachen für die wirtschaftliche Entwicklung und die Entwicklung des Aktienkurses unseres Unternehmens für Sie nochmals in diesem Faltblatt. Dabei wollen wir nichts beschönigen, nichts entschuldigen und auch keine Ausreden suchen. Wir wollen nur die Ursachen darstellen und die Gründe erläutern.

Mein Damen und Herren,

wir, meine Kollegen im Vorstand der Pfeiderer AG und ich, erstatten Ihnen heute hier auf der Hauptversammlung Bericht über das Geschäftsjahr 2002 und stellen fest:

Wir bei der Pfeiderer AG haben gehandelt. Wir haben Entscheidungen getroffen und diese umgesetzt. Mit Mut und mit Kraft. Und wir bauen unverändert auf Ihr Vertrauen.

- * Wir haben *die* Entscheidungen getroffen, die wir - nach sorgfältiger Analyse und Überlegung - für richtig hielten, und auch heute noch für richtig halten.
- * Wir haben die Maßnahmen, die zur Umsetzung der strategischen Neuausrichtung erforderlich waren, konsequent umgesetzt und - wie ich meine - gute Ergebnisse erzielt.

Dass wir, zum Beispiel, für den Verkauf unserer Dämmstoff-Aktivitäten über 200 Millionen Euro Erlöst haben - das ist das Sechseinhalb-Fache des operativen EBITDA in diesem

Bereich - wird von allen Experten mit Anerkennung und Wertschätzung honoriert.

- * Wir haben die operativen Geschäftsbereiche der Pfeiderer AG durch ein schwieriges gesamtwirtschaftliches Umfeld geführt und - wo immer notwendig - rechtzeitig die erforderlichen Weichenstellungen vorgenommen.

So haben wir zum Beispiel im Bereich Telekommunikation unsere Kapazitäten rechtzeitig der enttäuschenden Marktentwicklung beim Aufbau der UMTS-Lizenzen angepasst. Andererseits forcieren wir im Bereich Verkehrssysteme unser Engagement, weil sich dort in Europa und weltweit neue attraktive Marktchancen bieten.

- * Fundamentale Kennzahlen für unser Unternehmen sprechen eine deutlich andere Sprache als unsere aktuelle Marktkapitalisierung, auch wenn sich diese seit April und Mai erfreulich positiv entwickelt hat.

Allein der Buchwert für den gesamten Pfeiderer Konzern beträgt rund 200 Mio. Euro. Pro Aktie sind das annähernd 4 Euro 70 Cent.

Nutzen wir die heutige Hauptversammlung als gute Gelegenheit zur direkten Aussprache und Diskussion - im gemeinsamen Streben für eine bestmögliche Entwicklung unseres ... Ihres Unternehmens.

Wie sehr die aktuelle Wirtschaftsentwicklung ein entschlossenes Handeln fordert, zeigte sich auch in den ersten Monaten dieses Jahres. Spätestens mit den Zahlen für das erste Quartal 2003 wurde deutlich, dass bei den Holzwerkstoffen in Deutschland keine Besserung der Marktbedingungen in Sicht ist. Ganz im Gegenteil !

- * Wie wir bei der Vorlage des Drei-Monats-Berichtes 2003 vor gut einem Monat bekannt gegeben haben, konnte der Pfeleiderer Konzern bei den Umsatzerlösen das Vorjahresniveau zwar annähernd wieder erreichen. Die Ergebniskennzahlen für den Konzern lagen jedoch deutlich unter dem Vorjahr.
- * Das EBT der fortzuführenden Bereiche betrug im ersten Quartal 2003 rund 1,3 Millionen Euro. Nach Abzug des negativen Ergebnisses der nicht-fortzuführenden Aktivitäten ergab sich in der Summe ein Ergebnis vor Ertragsteuern von minus 2,2 Millionen Euro.
- * Bei den Holzwerkstoffen schreiben wir mit einem positiven Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 5,6 Millionen Euro weiterhin „schwarze Zahlen“ - in Anbetracht des Branchen-Umfelds in Deutschland ist dies eine beachtliche Leistung.

Allerdings liefern unsere polnischen Aktivitäten einen maßgeblichen Ergebnisanteil, der zudem weiter steigt.

- * Die Abweichungen der Pfeleiderer Infrastrukturtechnik gegenüber dem ersten Quartal 2003 waren bedingt durch einmalige Umsatz- und Ergebniseffekte im Vergleichszeitraum. Insgesamt liegt die Geschäftsentwicklung hier voll im Plan - teilweise sogar darüber.

Alle aktuellen Zahlen und Prognosen bestätigen uns in der Annahme, dass wir uns auf weiteren Preis- und Kostendruck einstellen und entschlossen gegensteuern müssen.

Bereits im April und Mai dieses Jahres haben wir ein Maßnahmen-Paket zur Ergebnissicherung und Ergebnissteigerung „geschnürt“, das Einsparungen in Höhe von 50 Millionen Euro vorsieht. Dieses Einsparvolumen betrifft zu rund 90 Prozent den Bereich Holzwerkstoffe in Deutschland.

Wir werden

- * in der Produktion Qualität und Produktivität steigern,
- * den Materialeinsatz und die Instandhaltungszyklen optimieren,
- * noch bessere Einkaufskonditionen verhandeln.

Wir werden

- * Personal- und Verwaltungskosten einsparen,
- * unsere Frachtkosten durch IT-gesteuerte Logistikprozesse senken,
- * die Wertschöpfung im Vertrieb durch eine Marktoffensive erhöhen,

und wir werden rund 350 Stellen abbauen, 300 davon bei den Holzwerkstoffen in Deutschland.

Wir wollen und wir werden den geplanten Stellenabbau so sozialverträglich wie möglich gestalten. Das heißt: Wir setzen zunächst bei befristeten Zeitverträgen an, wir bemühen uns um Vorruhestandsregelungen und wir nutzen die übliche Fluktuation, indem wir frei werdende Stellen zum Teil nicht wieder besetzen.

Aber wir müssen auch Kündigungen aussprechen und Aufhebungsvereinbarungen abschließen. Das ist im Einzelfall zweifellos bitter. Kein Unternehmen baut gerne Arbeitsplätze ab, ganz im Gegenteil. Aber im aktuellen Wirtschaftsumfeld gibt es - im Gesamtinteresse unseres Unternehmens - zu den Sparmaßnahmen keine Alternative. Wir müssen rechtzeitig agieren und unsere Handlungsfähigkeit bewahren.

Letztendlich zielen alle unsere Maßnahmen darauf ab, unsere Standorte zu erhalten und die große Mehrzahl der Arbeitsplätze zu sichern. Mehr noch: Wir wollen unsere Produktivität erhöhen und unsere Ertragskraft steigern.

Unser Handeln basiert auf dem klaren Bekenntnis zu unserer unternehmerischen Verantwortung für Deutschland, für die Menschen, die hier arbeiten, und deren Familien. Hier in Neumarkt und an allen Standorten der Pfeleiderer AG.

Aber wir sagen auch: Zur Sicherung der Arbeitsplätze kann und soll jeder seinen Beitrag leisten. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten zeigt sich, wer wirklich solidarisch ist und wer anpackt, die Probleme zu meistern.

Unternehmerischer Erfolg ist der beste Beitrag zu Wohlstand und sozialer Sicherheit. Für alle. Wer nur danach trachtet, Besitzstände zu bewahren, wird sie als erster verlieren.

Ich will an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Pfeiderer Konzerns ganz herzlich danken für ihren persönlichen Einsatz, ihr fachliches Engagement und ihre außergewöhnliche Loyalität.

Die zurückliegenden 12 bis 15 Monate haben uns stark gefordert und uns allen viel abverlangt. Und die kommenden Monate werden nicht einfacher werden. Nur gemeinsam werden wir es schaffen, zu wachsen und Mehrwert zu schaffen zum Wohle aller.

Ich bin deshalb dankbar und froh darüber, dass seit Jahren bei der Pfeiderer AG das Verhältnis zwischen Unternehmensführung und Arbeitnehmervertretern geprägt ist durch eine faire und konstruktive Partnerschaft.

Ich verbinde meinen Dank für die Zusammenarbeit im vergangenen Jahr mit der herzlichen Bitte, diesen Stil des Miteinanders fortzusetzen - auch wenn in diesen schwierigen Zeiten die Durchsetzung der eigenen Interessen härter wird.

Lassen Sie uns zum Wohle des gesamten Unternehmens um angemessene und sachgerechte Lösungen ringen, die wirklich solidarisch sind. - Wir sind es unseren Mitarbeitern und unseren Aktionären schuldig.

Dass wir in allen Bereichen Einsparpotenziale nutzen, sehen und erleben Sie, meine sehr geehrten Damen und Herren, auf der heutigen Hauptversammlung.

- * So haben wir erstmals nicht allen Aktionären direkt unseren Geschäftsbericht zugesandt, sondern nur auf Anforderung mittels einer Postkarte, die der Einladung zu dieser Hauptversammlung beilag. Bei rund 15.000 Aktionären haben wir dadurch wesentlich geringere Portokosten. Der Geschäftsbericht selbst ist umfangreicher und aussagekräftiger denn je.
- * Auch bei der heutigen Veranstaltung sind wir da und dort etwas zurückhaltender bei der technischen Ausstattung und etwas bescheidener beim kulinarischen Angebot. Auch dafür rechnen wir mit Ihrem Verständnis.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Rahmen der Corporate Governance-Diskussion ist in den letzten Monaten viel geschrieben und geredet worden über die Höhe der Gehälter von Managern und deren Offenlegung.

Wie eingangs bereits von Herrn Pfeleiderer erwähnt, wollen wir in diesem Punkt zunächst die weitere Entwicklung in der maßgeblichen Mehrheit der deutschen Unternehmen abwarten.

Auch in diesem Jahr finden Sie im Anhang zu unserem Jahresabschluss die Gesamtaufwendungen für die Bezüge der Organe und ehemaliger Organe aufgeführt. Darin sind auch die Zahlungen an ausgeschiedene Vorstandsmitglieder enthalten.

Sowohl bei uns Vorständen als auch bei vielen Führungskräften in unserem Unternehmen stellt ein hoher Anteil an variabler Vergütung sicher, dass unsere Bezüge nachhaltig und unmittelbar an den Ertrag und die Wertentwicklung unseres Unternehmens gekoppelt sind.

Von dem Maßnahmen-Paket zur Ergebnissicherung für den gesamten Pfeleiderer Konzern konnten wir bis heute bereits gut 15 Millionen Euro realisieren. Der Großteil der Einsparungen wird jedoch im dritten und vierten Quartal wirksam werden.

Erfahrungsgemäß führen die üblichen saisonalen Branchenzyklen im Bereich Holzwerkstoffe zu schwachen Sommermonaten und erst im Herbst zu einer deutlichen Belebung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Zusätzliche Impulse wird in der zweiten Jahreshälfte das neue Marken- und Vertriebskonzept bringen, mit dem die Pfeleiderer Holzwerkstoffe ihre Marktpräsenz stärken werden.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2003 gehen wir schließlich davon aus, dass die Umsatzerlöse erneut über der Schwelle von 1 Milliarde Euro liegen werden.

Zum Jahresende erwarten wir ein operatives Ergebnis im positiven zweistelligen Millionen Euro-Bereich.

Wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir auch nach Abzug der Aufwendungen aus den nicht-fortzuführenden Bereichen ein positives Gesamtergebnis vor Ertragsteuern ausweisen werden.

Meine Damen und Herren,

die Pfeiderer AG hat sich in ihrer mehr als hundertjährigen Geschichte stets dadurch ausgezeichnet, dass sie

- * etablierte Produkte und Geschäfte aus eigener Kraft weiterentwickelt hat,
- * mit Innovationen neue Märkte erschlossen hat,
- * und sich zu gegebener Zeit auch aus Branchensegmenten zurückgezogen hat.

So wurde aus dem Holzhändler des Jahres 1894 ein international agierender Konzern mit unterschiedlichen Geschäftsbereichen und technologisch führenden Produkten. Nach der Fokussierung auf die beiden Geschäftsbereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik ist die Pfeiderer AG nicht mehr der viel zitierte „Bauzulieferer“.

Wir verstehen uns heute als führender europäischer Systemanbieter

- * für Holzwerkstoffe und Oberflächenveredelung
- * für Bahnschwellen-Technologie sowie
- * für Mastenkonstruktionen vielfältigster Art.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen wollen wir in attraktiven Märkten weltweit der bevorzugte industrielle Partner sein für die Möbelindustrie und den Fachhandel.

Wir wirken mit beim Aufbau hochmoderner Schienenverkehrs-Netze.

Und wir leisten einen wichtigen Beitrag zu einer leistungsfähigen Infrastruktur für Kommunikation und Energieversorgung.

In der Balance zweier Geschäftsbereiche ist es unser Ziel,

- * unsere Kostenführerschaft bei Produkten wie Rohspan zu sichern und
- * die Qualitätsführerschaft bei Produkten mit hoher Wertschöpfung zu stärken.

Es ist unser Ziel,

- * unsere Technologieführerschaft bei Infrastrukturtechnik auszubauen und

- * in allen Bereichen den Anteil der internationalen Aktivitäten weiter zu erhöhen.

Wir wollen

- * unsere Wertschöpfung durch Margenverbesserungen und Kostenreduzierungen erhöhen und
- * die strategischen Marktpositionen in den jeweiligen Geschäftsfeldern ausbauen.

Wir straffen konzernweit weiter die Verwaltungsstrukturen und reduzieren unsere Personalkosten. Eine engere Verzahnung von strategischer Führung und operativer Verantwortung sichert kürzere Entscheidungswege und eine effizientere Umsetzung.

Wir setzen auch neue Akzente, um durch Absatz- und Umsatzsteigerung unseren Ertrag zu sichern:

Im Geschäftsbereich Holzwerkstoffe ist es unsere vorrangige Zielsetzung im Vertrieb, den Preisverfall der zurückliegenden Monate zu stoppen und den Trend umzukehren. Der Nachfragerückgang in Deutschland soll durch verstärkte Exporterfolge zumindest teilweise kompensiert werden.

- * Der Insolvenzverwalter unseres Wettbewerbers HORNITEX hat vor kurzem am Standort Nidda die Spanplattenproduktion stillgelegt. Bei einem Produktionsvolumen von rund 350.000 Kubikmetern ist dies ein erster Schritt zum

- dringend notwendigen - Abbau der Überkapazitäten am deutschen Markt.

- * In der zweiten Jahreshälfte werden die Pfeiderer Holzwerkstoffe mit einem neuen Marken- und Vertriebskonzept in den Markt gehen, mit dem wir uns noch gezielter auf unsere Kundengruppen ausrichten.
- * Um unser Produkt- und Sortiments-Angebot weiter zu optimieren, haben wir im Februar 2003 eine kleine Geschäftseinheit der Pfeiderer Holzwerkstoffe, die ELTEC GmbH, Arnsberg im Rahmen eines Management Buy-outs veräußert.

Für die Moralt Tischlerplatten in Bad Tölz und Spexard werden wir ebenfalls einen neuen Eigentümer finden. Dieses handwerklich geprägte Nischenprodukt muss anders vermarktet werden, als es die industriellen Strukturen der Pfeiderer Holzwerkstoffe ermöglichen. Wir erwarten hier in Kürze den erfolgreichen Vollzug.

Beide Aktivitäten sind - entsprechend unseren Rechnungslegungs-Vorschriften - bereits im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2002 als „nicht-fortzuführende Bereiche“ erfasst.

- * Unsere Planungen, in Russland - in der Nähe von Nowgorod - ein neues Werk zu errichten, nehmen Gestalt an. Noch in diesem Jahr soll eine Entscheidung fallen, so

dass spätestens im Jahr 2005 die Produktion aufgenommen werden kann.

Das strategische Ziel der Pfeiderer Holzwerkstoffe bleibt es, in Europa die Nr. 1 bei Produktivität und Ertragskraft zu werden.

Wir wollen als Gewinner aus dem aktuellen Prozess der Marktkonsolidierung hervorgehen.

Im Geschäftsbereich Infrastrukturtechnik werden wir

- * die Markt- und Technologieführerschaft in den einzelnen Segmenten weiter ausbauen
- * und weltweit profitable Märkte und Nischen erschließen.

Große Erwartungen setzen wir dabei in unser Bahnschwellen-Geschäft. Denn die Pfeiderer track systems verfügt mit ihrem patentierten System der „Festen Fahrbahn“ über ein technologisches Spitzenprodukt.

- * Diese Systemlösung hat insbesondere beim Neubau der Hochgeschwindigkeitsstrecken für die Bahn besondere Vorteile hinsichtlich Präzision, Belastbarkeit und Haltbarkeit.
- * Nach der ICE-Strecke Köln - Frankfurt, die im vergangenen Jahr eröffnet wurde, ist die Pfeiderer track systems nun an der neuen Trasse München - Ingolstadt - Nürnberg maßgeblich beteiligt.

- * Erst in der vergangenen Woche haben wir einen Vertrag unterzeichnet, um uns erstmals als Partner in einem Konsortium zu beteiligen, das die neue Hochgeschwindigkeitsstrecke Amsterdam - Rotterdam bauen wird. Das Projekt hat ein Gesamtvolumen von 1,2 Milliarden Euro. Für die Pfeiderer track systems ergibt sich für die nächsten drei Jahre ein Umsatzanteil von rund 80 Millionen Euro.

- * Um an dem Marktwachstum in Europa weiter zu partizipieren, errichten wir derzeit ein neues Schwellenwerk in Brandenburg und erweitern unsere Kapazitäten in Rumänien. In beiden Fällen startet die Produktion noch in diesem Jahr.

- * International haben wir vor wenigen Tagen den Auftrag für das Engineering an der ersten Hochgeschwindigkeitsstrecke Asiens in Taiwan erhalten. Den Folgeauftrag für die Lieferung von Bahnschwellen erwarten wir in Kürze.

Wir werden dann auch eine Produktion vor Ort aufbauen. Für dieses Projekt rechnen wir mit einem Umsatzvolumen von ca. 20 Millionen Euro. Langfristig eröffnet sich für uns die Chance zum Eintritt in einen Zukunftsmarkt mit beachtlichen Potenzialen.

Unsere Aktivitäten im Bereich Maste, Stützen und Türme haben wir in einer Geschäftseinheit, der Pfeiderer Poles & Towers, neu gegliedert. Dieser Bereich umfasst jetzt nicht nur das traditionelle Geschäft mit Masten aus Beton, Stahl und Kunst-

stoff in Europa, sondern auch unsere Tochtergesellschaft Newmark International in den USA. Außerdem haben wir unsere Telekommunikations-Aktivitäten integriert.

Künftig wollen wir uns mit diesem Geschäftsfeld verstärkt in unseren europäischen Nachbarstaaten engagieren. Unsere Stärken sind die einmalige Vielfalt unseres Angebotes, eine herausragende Fertigungsflexibilität und individuelle Lösungskompetenz für Sonderanfertigungen.

Meine Damen und Herren,

bei der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen im Februar dieses Jahres haben wir erstmals darüber informiert, dass wir für die Pfeiderer Wind Energy einen strategischen Partner suchen. In den zurückliegenden drei Jahren haben wir Windenergieanlagen für den Onshore-Einsatz an Land bis zur Serienfertigung entwickelt und erste Maschinen aufgestellt.

Nach dem Verkauf mehrerer Einzelanlagen haben wir im März dieses Jahres den ersten Großauftrag zur Errichtung eines Windparks erhalten. Zudem konnten wir ein Joint Venture mit dem japanischen Marktführer Ebara gründen, das die exklusive Lizenzfertigung unserer Turbinen für Japan und die asiatischen Nachbarländer vorsieht.

Parallel entwickeln wir eine neue innovative Technologie für Fünf-Megawatt-Anlagen im Offshore-Einsatz, also auf hoher

See. Ende dieses Jahres wollen wir mit dem ersten Prototypen in Bremerhaven den Testbetrieb aufnehmen.

Damit in dem weltweiten Wachstumsmarkt für Offshore-Anlagen aus unserem technologischen Erfolg auch ein ökonomischer Erfolg wird, brauchen wir einen Partner mit einem adäquaten Geschäftsmodell. Es war nie unser Ziel, selbst Windparks draußen auf dem Meer zu bauen und zu betreiben. Unsere Stärke ist traditionell der Bau von Masten und Türmen und das begleitende Angebot von Full-Service-Lösungen als kundenorientierte Dienstleistung. Hier wollen wir unverändert international attraktive Nischenmärkte besetzen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie es mich zum Abschluss nochmals wiederholen:

Das Geschäftsjahr 2002 markiert eine der wesentlichen Zäsuren in der mehr als hundertjährigen Unternehmensgeschichte der Pfeiderer AG. Mit der Fokussierung auf die Geschäftsbereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik haben wir uns auf die traditionellen Stärken unseres Unternehmens konzentriert.

Die weiteren Ziele für unser wertorientiertes Wachstum haben wir klar definiert - auch wenn wir im laufenden Geschäftsjahr weiter „Gegenwind“ erwarten müssen. In einem derart schwierigen Umfeld ist es wichtig, sich Freiräume für aktives

Handeln zu sichern. Dies haben wir mit der Fokussierung unseres Unternehmensportfolios und mit dem Abbau der Verschuldung erreicht.

Zudem verfügt die Pfeiderer AG

- * über eine stabile Eigentümerstruktur, die eine langfristige Orientierung unterstützt,
- * über motivierte Führungskräfte und Mitarbeiter, die den Veränderungsprozess mit Hochdruck vorantreiben,
- * und eine Strategie, die sich an den Bedürfnissen aller Stakeholder orientiert.

Deshalb gilt: Wir werden weiter handeln. Wir wollen den Unternehmenswert der Pfeiderer AG steigern und für alle Aktionäre Mehrwert schaffen:

Bis zum Jahr 2005 wollen wir

- * das Umsatzniveau von 2001 in Höhe von 1,4 Milliarden Euro wieder erreichen,
- * neue Arbeitsplätze schaffen,
- * den Auslandsanteil am Umsatz auf deutlich über 50 Prozent erhöhen,
- * die Umsatzrendite auf deutlich über 5 Prozent steigern
- * und den ROCE auf mehr als 15 Prozent verbessern.
- * Das Eigenkapital soll dann über 25 Prozent liegen.

An diesen Zielen halten wir - trotz der schwierigen Marktbedingungen - fest. Denn jetzt liegt es an uns zu beweisen, was wir mit dem Titel unseres neuen Geschäftsberichtes ausdrücken wollen:

Fokussieren bedeutet: Besser sein!

Dafür bitten wir .. bitte ich Sie auch weiterhin um Ihre Unterstützung.

Wir wollen den Erfolg und wir glauben an den Erfolg.

Dafür handeln wir. Dafür arbeiten wir ...

- * selbstbewusst und selbstkritisch,
- * engagiert und besonnen,
- * mit Kompetenz und Leidenschaft,
- * mit gemeinsamer Stärke,
- * mit Mut, Kraft und Ihrem Vertrauen.

Ich danke Ihnen.

* * * * *